

MAKLERWELT



Erfolgreiche Webseiten für Immobilienmakler

Eine professionelle Webseite ist für Immobilienmakler unerlässlich, um potenzielle Kunden zu gewinnen, Immobilien sichtbar zu machen und Leads zu generieren. Hier sind die entscheidenden Elemente für eine erfolgreiche Makler-Webseite.

JÜRGEN
ENGELBERTH

Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG

Die Webseite ist heute wichtiger als ein Ladenlokal

Makler-Webseiten können auch abschrecken

Technische Grundlage & SEO-Optimierungen

Die Startseite

Immobilienangebote – Seite 1 der Suchergebnisse erreichen

Lead-Tools & Conversion-Optimierung

Content & Ratgeberbereich

Trust-Elemente & Social Proof

Datenschutz & Rechtliches

Werbung & Reichweite steigern

EINLEITUNG

Die Immobilienmakler-Webseite ist heute wichtiger als ein Ladenlokal

Die Art und Weise, wie Kunden Immobilienmakler finden und mit ihnen in Kontakt treten, hat sich in den letzten Jahren drastisch verändert. Während das klassische Ladenlokal früher als Aushängeschild eines Maklers galt, hat die Digitalisierung diese Rolle zunehmend auf die eigene Webseite verlagert. Heute ist sie die erste Visitenkarte eines Unternehmens – der erste Eindruck, den potenzielle Kunden gewinnen. Und wie so oft entscheidet dieser erste Eindruck darüber, ob ein Interessent bleibt oder woanders weitersuchen.

Eine moderne Immobilienmakler-Webseite muss auf den ersten Blick Vertrauen, Kompetenz und Mehrwert vermitteln. Besucher sollten sofort erkennen, dass sie hier an der richtigen Adresse sind. Das bedeutet: Ein professionelles, aufgeräumtes Design, eine klare Struktur und schnelle Ladezeiten sind essenziell. Doch was genau sollte eine solche Webseite bereits auf den ersten Blick bieten?

1.0 Klare Positionierung und Wiedererkennungswert

Der Nutzer muss sofort verstehen, wer hinter der Webseite steckt und welchen Mehrwert das Unternehmen bietet. Ist der Makler spezialisiert auf Wohnimmobilien, Gewerbeobjekte oder Luxusimmobilien? Gibt es besondere Services wie digitale Besichtigungen oder individuelle Beratungen? Die wichtigsten USPs (Alleinstellungsmerkmale) müssen ohne langes Suchen erkennbar sein.

1.2 Ansprechende Immobilienpräsentationen

Immobilien sind visuell – daher sollte eine Immobilienmakler-Webseite hochwertige Bilder, virtuelle Rundgänge und aussagekräftige Exposés bieten. Interessenten erwarten nicht nur eine nüchterne Auflistung von Objekten, sondern eine inspirierende Präsentation, die Emotionen weckt.

Frage dich selbst, was Verbraucher erwarten, wenn er eine Immobilienmakler-Webseite aufruft.

Er erwartet Immobilien. Er erwartet ein umfassendes Immobilienangebot oder gar ein ganzes Portfolio. Dies gilt im Übrigen nicht nur für Kaufinteressenten, sondern auch für Verkäufer von Immobilien. Platziere daher Immobilienangebote prominient auf der Startseite und nicht versteckt auf Seite 3 oder 4.

1.3 Vertrauensbildung durch Referenz und Siegel

Menschen suchen Sicherheit bei der Wahl eines Immobilienmaklers. Kundenbewertung, Zertifikate, Mitgliedschaften in Verbänden oder Auszeichnungen sollten daher gut sichtbar platziert sein. Eine „Über uns“-Seite mit persönlichen Einblicken und echten Gesichtern schafft zusätzlich Vertrauen.

Zeige Bilder und Videos mit echten Menschen. Mit Avataren, Foodstocks oder mit KI erzeugten Bildern und Avataren erreicht man nicht annähernd die Effekte wie mit echten Bildern von den handelnden Personen, ihren Mitarbeitern

EINLEITUNG

1.4 Schneller und einfacher Kontakt

Eine Webseite muss nicht nur informieren, sondern auch die direkten Kommunikationen ermöglichen. Klare Kontaktmöglichkeiten – sei es per Telefon, E-Mail oder über ein intuitives Kontaktformular – sind unerlässlich. Noch besser: Ein Live-Chat oder eine direkte Terminbuchung für ein Erstgespräch.

1.5 Mobiltauglichkeit und Performance

Da die Mehrheit der Nutzer (fast 80%) heute mit dem Smartphone surft, ist eine mobiloptimierte Webseite Pflicht. Eine schlechte Darstellung oder langsame Ladezeiten führen dazu, dass Besucher die Seite frustriert verlassen und zur Konkurrenz wechseln.

Die Webseite eines Immobilienmaklers ist heute weit mehr als nur eine digitale Visitenkarte. Sie ist das Schaufenster, die Beratungszentrale und das Vertrauensiegel in einem. Sie entscheidet darüber, ob ein Interessent den nächsten Schritt macht oder abspringt. Eine professioneller Internetauftritt ist daher kein „Nice-to-have“, sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor in der modernen Immobilienbranche.



7 große Fehler, die ein Immobilienmakler vermeiden sollte:

1. Überfrachtete Navigation und Menüs

- Eine unübersichtliche Menüstruktur mit zu vielen Optionen führt dazu, dass Besucher den Überblick verlieren. Halten Sie die Navigation auf wenige (idealerweise 5-7) Menüpunkte beschränkt.

2. Fehlende mobile Optimierung

- Viele Nutzer surfen heutzutage mobil. Eine nicht responsive Webseite, die auf Smartphones und Tablets schlecht dargestellt wird, schreckt potenzielle Kunden sofort ab.

3. Lange Ladezeiten

- Unoptimierte Bilder, überladene Skripte und ineffizienter Code verlängern die Ladezeit der Seite. Das führt zu Frustration und einem hohen Absprungsverhalten.

4. Unzureichende Immobiliensuche und Filterfunktionen

- Wenn die Such- und Filtermöglichkeiten nicht intuitiv oder gar nicht vorhanden sind, finden Kunden nicht schnell die passenden Angebote. Eine klare und effiziente Suchfunktion ist hier entscheidend.

5. Unprofessionelles oder veraltetes Design

- Ein altmodisches, unattraktives Design vermittelt nicht den Eindruck von Professionalität und Modernität, was sich negativ auf das Vertrauen potenzieller Kunden auswirkt.

6. Fehlende klare Call-to-Actions (CTAs)

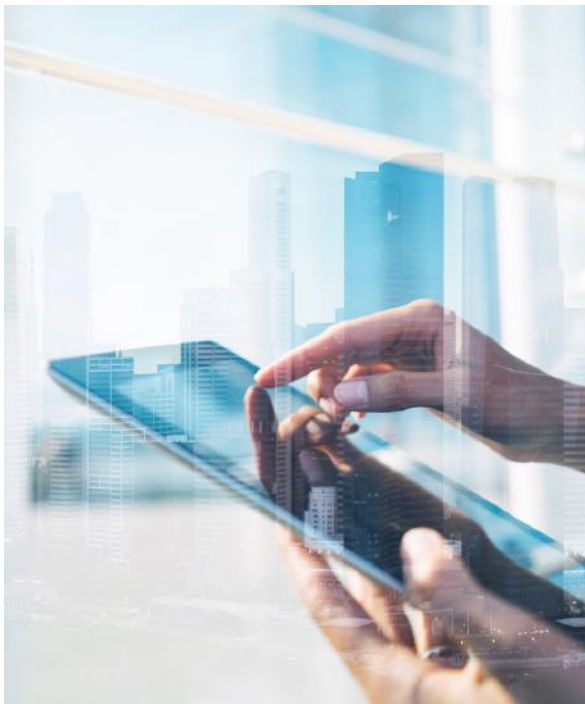
- Wenn Besucher nicht sofort erkennen, wie sie mit Ihnen in Kontakt treten oder weiterführende Informationen erhalten können, verpassen Sie wertvolle Leads. Klare, gut platzierte CTAs sind essentiell.

7. Mangelnder Datenschutz und Sicherheitsstandards

- Unzureichende Sicherheitsmaßnahmen wie fehlende SSL-Verschlüsselung oder eine mangelhafte Umsetzung der DSGVO-Richtlinien können das Vertrauen der Besucher nachhaltig beschädigen.

Diese Punkte sollten vermieden werden, um die Nutzererfahrung zu optimieren und das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen.

www. **MAKLERWELT** .IMMO



RISIKEN UND WIE MAN SIE MANAGEN KANN

So wichtig eine professionelle Webseite für Immobilienmakler ist, so häufig sieht man Beispiele, die genau das Gegenteil bewirken: Statt Vertrauen aufzubauen, schrecken sie potentielle Kunden ab. Eine schlecht gestaltete Webseite kann den ersten Eindruck ruinieren und den Besucher dazu veranlassen, direkt zur Konkurrenz weiterzuziehen. Doch woran erkennt man eine solche Seite? Hier sind die häufigsten Fehler, die Immobilienmakler vermeiden sollten.

2.1 Fehlendes oder zu geringes Immobilienangebot

Eine der größten Enttäuschungen für Besucher ist eine Webseite, die entweder gar keine Immobilien präsentiert oder nur eine Handvoll veralteter Objekte zeigt. Interessenten beuchen die Seite in der Hoffnung, Angebote zu finden – wenn sie stattdessen nur allgemeine Texte oder leere Kategorien vorfinden, verlassen sie die Seite sofort wieder.

Eine professionelle Immobilienmakler-Webseite sollte immer ein aktuelles Portfolio bieten, selbst wenn nur wenige Objekte verfügbar sind. Hochwertige Präsentationen und regelmäßige Updates sind Pflicht.

Übrigens: Auch Verkäufer von Immobilien erwarten auf Maklerseiten Immobilien zu finden. Wenn hier keine oder zu wenige zu finden sind, weckt das bei Verkäufer sofort Misstrauen.

2.2 Überladene Webseiten – zu viel Text, zu viele Informationen

Immobilieninvestitionen bieten Schutz vor Inflation, da Mieten und Immobilienwerte im Allgemeinen mit der Inflation Schritt halten. Dies bedeutet, dass Immobilieninvestoren im Laufe der Zeit realistische Renditen erzielen können, die den Kaufkraftverlust durch Inflation ausgleichen.

Die Investition in Immobilien ermöglicht es Ihnen, Ihr Anlageportfolio zu diversifizieren, indem Sie eine Anlageklasse hinzufügen, die in der Regel nicht stark mit Aktien- und Anleihemärkten korreliert ist.

23. Schlechte Templates und veraltetes Design

Es gibt immer noch viele Makler-Webseiten, die aussehen, als wären sie in den 2000ern stehen geblieben. Unmoderne Designs, veraltete Schriftarten, unpassende Farben oder ein schlechtes Layout wirken nicht nur unprofessionell, sondern schaden auch dem Vertrauen in den Makler. Gerade in einer Branche, in der es um hohe oder gar existenzielle Werte, Vertrauen und Seriosität geht, sollte die Optik der Webseite diesen Ansprüchen gerecht werden.



Ihr Netzwerk zu Eigentum, Immobilien und Wohlstand

Wir unterstützen und begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg.
Ob Immobilien-Einsteiger oder Profi seit Jahrzehnten, unsere Netzwerke machen Sie stärker.

Community Zugang

Kostenfreies Makler-Webinar

- ✨ wie du mit Leads jährlich 50.000 € oder mehr als passives Einkommen generierst
- ✨ wie du mindestens 1.000 Eigentümer-Leads pro Jahr gewinnst – ohne Leadkosten
- ✨ wie du pro 1.000 Leads Provisionen von 300.000 € und mehr realisieren wirst
- ✨ in Deutschland werden pro 1.000 Eigentümern jährlich, Immobilien im Wert von 7,5 Mio. € verkauft. Auch aus deinen eigenen Lead-Kontakten heraus.

Das Webinar startet zu jeder vollen 1/4 Stunde

www.bvf24.de/webinar



Eigentümer Club



Investment Club



Business Club



Branchenbuch Immo

Das erwartet Sie in der Community:

Die Mitgliedschaft in der Eigentümer Allianz, erhöht Ihre rechtliche Sicherheit, hält Sie über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden, kann Ihre Kosten senken und gibt Ihnen die Möglichkeit Teil einer Gemeinschaft von Immobilieneigentümern und Investoren zu sein.



Rechtsberatung

Durch den Zugang zu unseren Fachanwälten, rechtlicher Beratung und Unterstützung können Sie sicherstellen, dass Sie die geltenden Gesetze und Vorschriften einhalten und Ihre Rechte als Eigentümer schützen.

Interessenvertretung

Durch die Mitgliedschaft, tragen Sie dazu bei, die Interessen von Eigentümern zu stärken und eine relevante Stimme gegenüber Regierungsbehörden und Institutionen zu haben.

Immobilien Akademie

Mitglieder erhalten regelmäßig Informationen über Änderungen im Immobilienmarkt und im Mietrecht, die ihnen dabei helfen werden, fundierte Entscheidungen zu treffen. Nutzen Sie unseren Campus.

Vertragsmuster

Durch die Nutzung unserer professionell erstellten Vorlagen können Sie sicherstellen, dass Ihre Verträge rechtlich korrekt und vollständig sind um potenzielle Streitigkeiten zu vermeiden.

Rahmenverträge

Durch die Nutzung der Dienstleistungen von BVF24 sparen Sie Kosten, z.B. durch günstige Versicherungsangebote oder die Vermeidung rechtlicher Auseinandersetzungen.

Netzwerke & Foren

Als Mitglied bei BVF24 haben Sie die Möglichkeit, sich mit anderen Haus- und Grundbesitzern auszutauschen, von ihren Erfahrungen zu lernen und potenzielle Geschäftspartner kennenzulernen.



2.4 Keine Mobiloptimierung - die Seite ist auf dem Handy nicht nutzbar

Die Mehrheit der Kunden besucht Immobilienseiten mittlerweile mit dem Smartphone. Eine Webseite, die nicht mobil optimiert ist, ist ein absolutes No-Go. Dazu gehören:

- Texte, die zu klein sind und gezoomt werden müssen
- Bilder, die nicht richtig laden oder verzerrt dargestellt werden
- Buttons oder Formulare, die auf dem Handy nicht funktionieren
- Langsame Ladezeiten, die den Nutzer frustrieren

Eine moderne Makler-Webseite muss responsive sein, also sich automatisch an verschiedene Bildschirmgrößen anpassen. Wer das ignoriert, verliert viele potenzielle Kunden, bevor sie überhaupt mit dem Makler in Kontakt treten

2.5 Fehlende oder schlechte Kontaktmöglichkeiten

Nichts ist schlimmer, als wenn ein Kunde Interesse hat, aber nicht weiß, wie er den Makler kontaktieren kann. Webseiten ohne klar sichtbare Telefonnummer, E-Mail-Adresse oder Kontaktformular wirken unprofessionell.

Noch schlimmer ist es, wenn Kontaktformulare fehlerhaft sind oder Anfragen ins Leere laufen. Auch eine fehlende „Call to Action“, also die klare Aufforderung zum Handeln („Jetzt Kontakt aufnehmen!“, „Lassen Sie sich kostenlos beraten!“), sorgt dafür, dass viele Kunden die Seite ohne eine Interaktion verlassen

Schlechte Makler-Webseiten machen es Interessenten schwer, sich zurechtzufinden, Vertrauen aufzubauen oder eine Immobilie zu finden. Ein modernes Design, eine klare Struktur, relevante Inhalte und eine gute mobile Darstellung sind essenziell, um Kunden nicht zu verlieren, bevor sie überhaupt mit dem Makler in Kontakt treten.

Die Webseite ist das digitale Aushängeschild eines Maklers – wer hier Fehler macht, riskiert, potenzielle Kunden an die Konkurrenz zu verlieren.

www.MAKLERWELT.IMMO

RISIKEN UND WIE MAN SIE MANAGEN KANN

Damit eine Webseite in Suchmaschinen (Google, Bing etc.) gut platziert wird, sollte man folgende Punkte beachten:

Keyword-Recherche:

Optimiere deine Seiteninhalte für relevante Suchanfragen wie „Haus verkaufen in [Stadt]“ oder „Immobilienmakler [Region]“.

- Mobile Optimierung: Die Webseite muss auf Smartphones und Tablets perfekt funktionieren.
- Schnelle Ladezeiten: Bilder und Videos sollten komprimiert sein, um die Ladezeit nicht zu verlängern.
- SSL-Zertifikat: Sicherheit für deine Kunden durch eine verschlüsselte Verbindung (<https://>).
- Meta-Tags & Strukturierte Daten: Verwende Schema-Markup für Immobilien, um Google gezielt Infos bereitzustellen.

Tipp: Nutze ein SEO-Tool wie Yoast SEO (WordPress) oder Rank Math, um deine Inhalte zu optimieren.

Kostenfreier

SEO-Check für Webseiten von Immobilienunternehmen



Die Webseite ist heute wichtiger als das Ladenlokal.
Sie ist die Basis für Sichtbarkeit. Sie muss verkaufen,
Neugier wecken, informieren und Vertrauen steigern.

www.SEO-Check.immo

KOSTENFREI

Mehr als 100 relevante SEO-Prüfungen

Wir führen eine detaillierte Analyse von deiner Webseite durch und geben klare und umsetzbare Empfehlungen zur Verbesserung der Suchmaschinenoptimierung!
Du erhältst eine priorisierte Liste mit Optimierungsvorschlägen.



Performance

Wir überprüfen deine Webseite, um Probleme zu identifizieren, die daran hindern könnten, dein Potenzial zu erreichen und digital zu performen.

Rankings und Suchmaschinen

Viele Websites stolpern über einfache Sachen, die ihr volles Ranking-Potenzial ausbremsen – und genau diese decken wir auf.

SEO-Audit

Mit jedem Audit erhältst du Einblicke in dein On-Page-SEO, deine Rankings, dein Backlink-Profil, die mobile Usability, die Performance und noch viel mehr.

On-Page-SEO

Wir überprüfen jeden Aspekt von Webseiten, einschließlich der Header-Tags, Konsistenz und Verteilung von Keywords, kanonische Tags und mehr.

Backlinks

Unser SEO-Audit zeigt dir deine wichtigsten Kennzahlen – von der Gesamtanzahl der Backlinks über verweisende Domains und Domain Authority bis hin zu einer Auswahl deiner wertvollsten Backlinks.

Mobile First

Google hat auf Mobile-First-Indexierung umgestellt – ein klarer Beweis, dass die meisten Suchanfragen von mobilen Geräten kommen. Setze auf Responsivität.



STARTSEITE – DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

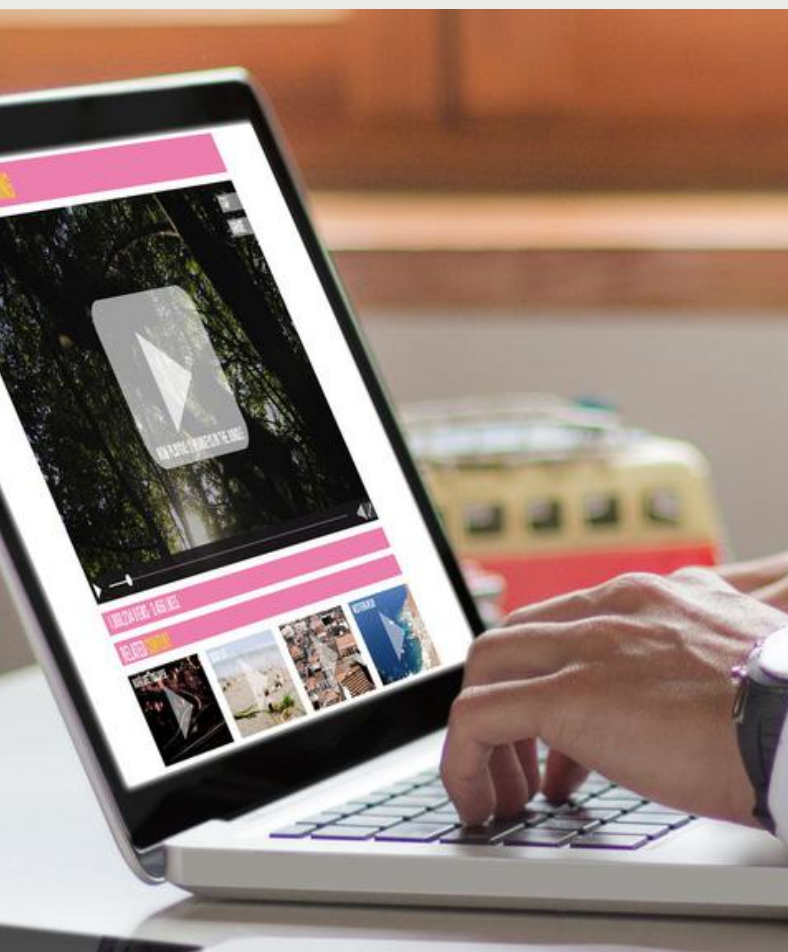
Die Startseite ist die Visitenkarte deines Unternehmens.
Sie sollte folgende Elemente enthalten:

Professionelles Immobilienfoto oder Video im Header:
Hochwertige Bilder ziehen Besucher an.

- Klares Nutzenversprechen: Was macht dich als Makler besonders? („Ihr Partner für den Immobilienverkauf in [Region]“)
- Direkter Zugriff auf Immobilienangebote: Filterbare Immobilienübersicht auf der Startseite. Erweiterte Immobilien-Portfolios aus Pools, Franchisern oder Makler Netzwerken wie www.imag.immo
- Call-to-Action (CTA): „Kostenlose Immobilienbewertung anfordern“ oder „Jetzt Beratungsgespräch vereinbaren“ als auffällige Buttons.
- Vertrauensaufbau: Kundenbewertungen, Siegel & Zertifikate (BVFI, IVD, www.Award.immo, TÜV, BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS etc.).
- Lead-Generatoren: Setze hochwertige Leadgeneratoren ein wie:
 - Kostenloser Ratgeber als Download („10 Tipps zum Immobilienverkauf“).
 - Bewertungstools
 - Kundenclubs
 - Branchenbuch
 - Investmentclubs
 - Eigentümer Allianz www.bvfi24.de

IMMOBILIENANGEBOTE AUF SEITE 1

DIE IMMOBILIENSEITE IST DEIN KUNDENMAGNET



Automatisierte Synchronisation: Importiere deine Immobilienangebote direkt aus deiner Maklersoftware.

- Filter- und Suchfunktion: Ermögliche Besuchern eine einfache Suche nach Preis, Lage, Größe usw.
- Große Portfolien durch Netzwerke: Falls du Partnernetzwerke nutzt (z. B. Immobilienmakler AG, Anbieter von Kapitalanlagen, Bauträger oder Aufteilern), sollten gemeinsame Objekte sichtbar sein.
- 360°-Touren und Drohnenaufnahmen: Hochwertige Visualisierungen steigern das Interesse.
- Kontaktmöglichkeit direkt auf jeder Objektseite: Name, Telefonnummer und Anfrageformular.



CONTENT & RATGEBERBEREICH

Hochwertiger Content verbessert das Ranking und baut Vertrauen auf:

Blog mit regionalem Bezug: „Immobilienpreise in [Stadt] 2025 – Das sollten Eigentümer wissen“

- Video-Tipps: Erkläre komplexe Themen wie Erbschaftsimmobilien, energetische Sanierung usw.
- Kostenlose Downloads: Whitepapers oder Checklisten für Verkäufer und Käufer.
- FAQ-Bereich: Beantworte häufige Fragen („Wie läuft eine Immobilienbewertung ab?“).

SEO-Bonus: Erstelle Evergreen-Content mit Longtail-Keywords, z. B. „Wie verkaufe ich mein Haus schnell und sicher?“.

TRUST-ELEMENTE & SOCIAL PROOF

Viele Besucher entscheiden sich erst nach Vertrauen für eine Kontaktaufnahme. Zeige daher:

- Zertifikate & Auszeichnungen: Verbands-Mitgliedschaften, DEKRA-Siegel, BELLEVUE Best Property Agents, www.Award.immo oder andere.
- Kundenstimmen: Rezensionen und Erfolgsgeschichten von zufriedenen Verkäufern.
- Referenzen: Zeige erfolgreich vermittelte Objekte („Dieses Haus in [Stadt] haben wir in 30 Tagen verkauft“). Bitte beachte aber ein ausgewogenes Verhältnis. 3 aktuelle Verkaufsaufträge und 50 verkaufte Objekte aus den letzten 10 Jahren sind nicht wirklich attraktiv.
- Social Media Verknüpfungen: Facebook und/oder Instagram-Feed mit aktuellen Listings oder LinkedIn-Artikel zu Markttrends.
- Google: Eine Anbindung an die Google-Regional und Business-Tools ist heute unumgänglich.

www.Award.Immo



Lass dich jetzt von unserer
Jury kostenfrei nominieren



DATENSCHUTZ & RECHTLICHES

Stelle sicher, dass deine Webseite DSGVO-konform ist:

Impressum & Datenschutzseite: Pflichtangaben sind erforderlich.

- Cookie-Banner mit Opt-In: Nutzer müssen Tracking-Tools aktiv zustimmen.
- Makler-AGB & Widerrufsbelehrung: Rechtliche Absicherung für deine Dienstleistungen.

WERBUNG & REICHWEITE STEIGERN

Eine schöne Webseite allein reicht nicht – sie muss Besucher anziehen und vor allem in die Sichtbarkeit kommen. Dazu gehören:

- Google Ads für lokale Keywords: „Makler [Stadt]“ – Schalte gezielte Anzeigen.
- Social Media Marketing: Facebook & Instagram für Immobilienpräsentationen.
- Retargeting-Anzeigen: Besucher erneut mit Anzeigen ansprechen.
- YouTube-SEO: Erstelle Videos mit Ratgebern und Marktanalysen.

Extra-Tipp: Google My Business optimieren – Kundenbewertungen, regelmäßige Posts und aktuelle Öffnungszeiten verbessern dein Ranking.

7 Grundeinstellungen einer jeden Webseite und Unterseite

I. Templatefarben & Schriften im Firmen-CI

Die Farbgestaltung und Typografie einer Webseite sollten einheitlich zum Corporate Identity (CI) des Unternehmens passen. Farben und Schriften sind wesentliche Elemente des Markenauftritts und sorgen für Wiedererkennung und Professionalität.

Farbkonzept festlegen: Die Haupt- und Sekundärfarben der Webseite sollten mit Logo und Printmaterialien übereinstimmen.

Schriftarten definieren: Wähle maximal zwei gut lesbare Schriftarten (eine für Überschriften, eine für Fließtexte), die zur Unternehmensidentität passen.

Kontraste beachten: Genügend Kontrast zwischen Text und Hintergrund verbessert die Lesbarkeit.

Tipp: Nutze einheitliche Farbwerte (HEX, RGB oder CMYK) für alle Designmedien, um einen professionellen Auftritt sicherzustellen.

2. Einheitliche Templates & Hintergrundfarben

Ein durchgängiges Design sorgt für eine professionelle Darstellung und eine angenehme User Experience.

✓ Konsistenz im Layout: Gleiche Abstände, gleiche Button-Stile, gleiche Schriftgrößen.

✓ Hintergrundfarben gezielt einsetzen: Neutrale Farben (z. B. Weiß, Hellgrau) für eine ruhige Optik oder Corporate-Farben für Wiedererkennung.

✓ Header, Footer & Sidebar standardisieren: Einheitliche Designs für wiederkehrende Elemente erhöhen die Übersichtlichkeit.

Tipp: Verwende ein Styleguide-Dokument, in dem alle gestalterischen Regeln für die Webseite festgelegt sind.

3. H1-Überschriften Google relevant nutzen

Die H1-Überschrift ist die wichtigste Überschrift auf einer Seite und hat sowohl für Suchmaschinen als auch für Besucher eine hohe Relevanz.

✓ Nur eine H1 pro Seite! (z. B. der Haupttitel der Seite)

✓ H1 muss den Seiteninhalt klar beschreiben - keine leeren Phrasen oder irrelevante Keywords.

✓ SEO-optimiert, aber natürlich: Wichtige Keywords sollten enthalten sein, aber der Titel muss für den Leser sinnvoll bleiben.

Tipp: Strukturierte Hierarchien mit H2, H3 und H4-Überschriften verbessern die Lesbarkeit und SEO.

4. Favicon - Das kleine Logo für große Wiedererkennung

Das Favicon ist das kleine Symbol, das in der Browser-Tab-Leiste erscheint. Es stärkt den Wiedererkennungswert der Marke.

- ✓ Dateiformat: 16×16 oder 32×32 Pixel als .ico, .png oder .svg.
- ✓ Sollte das Logo oder ein Firmen-Icon enthalten.
- ✓ Einheitlich auf allen Unterseiten eingebunden.

Tipp: Verwende ein Favicon-Generator-Tool, um verschiedene Größen für verschiedene Geräte zu erstellen.

5. Meta-Tags & Meta-Beschreibungen für bessere Sichtbarkeit

Meta-Tags sind wichtige SEO-Elemente, die helfen, dass Webseiten in Suchmaschinen richtig dargestellt werden.

- ✓ Meta Title: Der Titel der Seite (max. 60 Zeichen) mit relevantem Keyword.
- ✓ Meta Description: Eine kurze Beschreibung (max. 155 Zeichen), die Besucher zum Klicken anregt.
- ✓ Meta Keywords: Heute nicht mehr entscheidend für SEO, aber in manchen Systemen noch verwendbar.

Tipp: Jede Seite sollte eine individuelle Meta-Beschreibung haben, um Duplicate Content zu vermeiden.

6. OpenGraph-Bilder für Social Media

OpenGraph-Tags bestimmen, wie eine Webseite auf Social Media dargestellt wird, wenn sie geteilt wird.

- ✓ OG:Title Der Haupttitel der Seite
- ✓ OG:Description Eine ansprechende Kurzbeschreibung
- ✓ OG:Image Ein hochwertiges Bild (mindestens 1200×630 px) für Facebook, LinkedIn & Co.
- ✓ OG:URL Die URL der Webseite

Tipp: Ohne OpenGraph-Tags ziehen Plattformen automatisch Inhalte aus der Seite – oft mit falschen oder unpassenden Bildern.



freies MLS Maklernetzwerk mit mehr als

- 320 Immobilienunternehmen
- 850 Fachmaklern
- 11.000 Makleraufträge
- Gemeinschaftsgeschäfte
- Bauträger-Zentraleinkauf

Gemeinsam verkaufen wir mehr!
Gemeinsam verkaufen wir schneller!

> 11.000 Einheiten
in Makleraufträgen

Kostenfreies Makler-Webinar

- ✳ dein roter Teppich zum Notar
- ✳ bundesweite Maklerbewegung
- ✳ größtes freies MLS in Deutschland

Mach dich unabhängig von den großen Monopolportalen

www.immobiliensmakler.ag/webinar

2.289

abgewickelte Anfragen auf
Gemeinschaftsgeschäfte

2024



IMAG funktioniert!



imag

7. Wichtige Einstellungen im Header-HTML

Im <head>-Bereich einer Webseite werden wesentliche Einstellungen für SEO, Darstellung und Tracking vorgenommen.

Basis-Tags:

```
<meta charset="UTF-8">  
<meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
```

Sorgt für eine korrekte Zeichenkodierung & mobile Optimierung.

SEO-Tags:

```
<title>Seitentitel mit Keyword</title>  
<meta name="description" content="Kurzbeschreibung der Seite für Google">
```

Optimiert die Darstellung in Suchmaschinen.

OpenGraph-Tags für Social Media:

```
<meta property="og:title" content="Titel der Seite">  
<meta property="og:description" content="Kurzbeschreibung">  
<meta property="og:image" content="URL zum Vorschaubild">
```

Sorgt für eine ansprechende Darstellung auf Facebook, LinkedIn & Co.

Favicon einbinden:

```
<link rel="icon" type="image/png" href="favicon.png">
```

Sorgt für ein erkennbares Browser-Tab-Symbol.

Google Analytics / Tracking einfügen:

```
<script async src="https://www.googletagmanager.com/gtag/js?id=UA-XXXXX-Y">  
</script>  
<script>  
window.dataLayer = window.dataLayer || [];  
function gtag(){dataLayer.push(arguments);}  
gtag('js', new Date());  
gtag('config', 'UA-XXXXX-Y');  
</script>
```

Wichtig für Web-Analyse & Besuchertracking:

Tipp: Im <head>-Bereich nur essenzielle Skripte einfügen, um die Ladezeit nicht negativ zu beeinflussen.

Fazit: Die richtigen Grundeinstellungen für eine erfolgreiche Webseite

Eine professionelle Webseite ist nicht nur optisch ansprechend, sondern auch technisch gut optimiert.

- Einheitliches Design mit Firmenfarben & Schriften für Wiedererkennung
- Strukturierte Überschriften & Meta-Tags für bessere SEO
- Optimale Darstellung durch Favicon, OpenGraph-Bilder & Header-HTML-Optimierung
- Technische Einstellungen für schnelle Ladezeiten & bessere Sichtbarkeit

Wer seine Webseite von Anfang an richtig einstellt, spart später viel Zeit & erhöht seine Online-Präsenz erheblich!



7 Content Basics

1. Ihr zuverlässiger Partner im Immobilienmarkt. Betonen Sie Ihre Expertise und Vertrauenswürdigkeit.

2. Exklusive Immobilienangebote - Finden Sie Ihr Traumhaus. Wecken Sie Interesse durch hochwertige Objekte und individuelle Auswahl.

3. Kompetente Beratung von A bis Z. Stellen Sie Ihren Rundum-Service und persönlichen Support in den Vordergrund.

4. Transparenz & Vertrauen - Unsere Erfolgsbilanz spricht für sich. Heben Sie Ihre Referenzen und zufriedenen Kunden hervor.

5. Regionale Marktkennntnis - Ihr Vorteil bei der Immobiliensuche. Unterstreichen Sie Ihre lokale Expertise und Marktkennntnis.

6. Moderne Vermarktungsstrategien für maximale Reichweite. Zeigen Sie, wie Sie innovative Methoden nutzen, um Immobilien optimal zu präsentieren.

7. Erfolgsgeschichten und Kundenfeedback - Lassen Sie sich überzeugen. Nutzen Sie Erfahrungsberichte, um potenziellen Kunden Ihr Know-how zu demonstrieren.

7 technische Headline-Vorschläge

4.1 7 technischen Headline-Vorschlägen für Ihre Immobilienmakler Webseite

1. Klare Menüstruktur: Maximal 5-7 Menüpunkte reduzieren Sie die Navigation auf wenige, prägnante Menüpunkte, um den Usern eine einfache Orientierung zu ermöglichen.

2. Responsives Design: Optimale Darstellung auf allen Endgeräten. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Webseite auf Desktop, Tablet und Smartphone gleichermaßen gut aussieht und funktioniert.

3. Schnelle Ladezeiten: Technische Performance optimieren. Optimieren Sie Bilder, Scripts und Code, um Wartezeiten zu minimieren und die Nutzererfahrung zu verbessern.

4. Effiziente Suchfunktionen: Zielgerichtete Immobiliensuche. Bieten Sie intuitive Suchoptionen und Filter, damit Kunden schnell die für sie relevanten Immobilien finden.

5. Übersichtliche Immobilienpräsentation: Klare Strukturierung der Angebote. Präsentieren Sie Immobilien mit hochwertigen Bildern, prägnanten Beschreibungen und allen wichtigen Details.

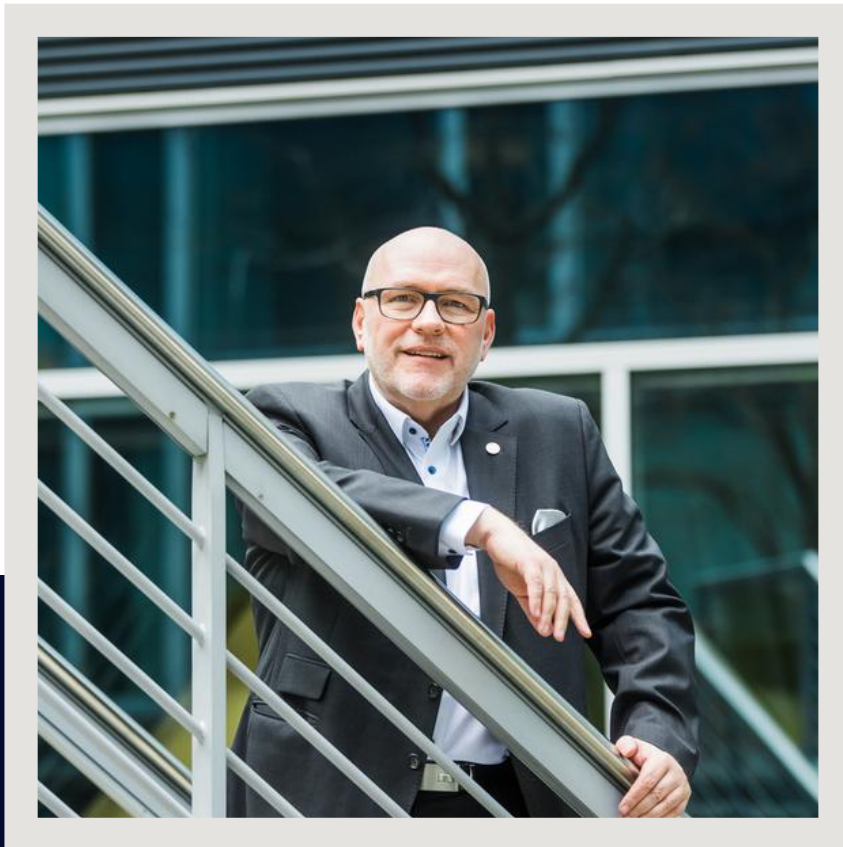
6. Intuitive Kontaktmöglichkeiten: Klare Call-to-Actions und Formulare. Gestalten Sie den Kontaktbereich so, dass Interessenten ohne Umwege mit Ihnen in Verbindung treten können.

7. Sicherheitsstandards und Datenschutz: SSL-Verschlüsselung & DSGVO-konform. Schützen Sie die Daten Ihrer Besucher durch moderne Sicherheitsmaßnahmen und schaffen Sie so Vertrauen.

Diese technischen Aspekte helfen dabei, die Nutzerfreundlichkeit zu erhöhen und den Kunden genau das zu bieten, was sie suchen.

www.MAKLERWELT.IMMO

MACH DEINE MAKLER-WEBSEITE ZUR VERKAUFSMASCHINE



bvfi24
EIGENTÜMER ALLIANZ



02292 - 939980



info@bvfi.de



Hohe Str. 57, 51570 Windeck